

<<快易营销>>

图书基本信息

书名：<<快易营销>>

13位ISBN编号：9787538360752

10位ISBN编号：7538360751

出版时间：2010-5

作者：王中

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<快易营销>>

内容概要

《快易营销》，本书包括营销之“道”、营销之“术”、营销之“谋”等内容。

<<快易营销>>

作者简介

王中 著名策划人、营销培训讲师、多家农牧企业顾问，黑龙江农业工程职业学院特聘教授，辅音国际训练机构项目总监。

从业务员、销售经理到总经理；从培训师到营销顾问，从未脱离过销售一线、从未远离过农民、农村。
他的《借口营销》理论曾激起业界巨大反响，他发起的农牧行业“营销特种兵训练营”成为精英摇篮；他策划发起的“全国兽药行业发展高峰论坛”、“全国饲料商业配方师研习班”已成为行业品牌盛会，长久不衰，并先后在9所大学进行励志讲座和培训，受到师生的尊敬和喜爱。

他精通销售策略设计、员工培养与激励，他的《薪酬体系促进企业人力爆发增长》课程成为饲料企业人力资源倍增的支点。

先后在《销售与市场》、《饲料广角》等多家行业知名核心期刊发表论文50余篇。

他的讲座深入浅出、诙谐幽默、实战性强，深受企业和参训员工的好评。

<<快易营销>>

书籍目录

自序

第一部分：营销之“道”

一．营销之“道”

二．营销人的志气最重要

三．不会感恩，难成大事

四．情商比智商更重要

五．方向比方法重要

六．选对企业、跟对人

七．卓越是因为你有好习惯

八．自动自发是你驰骋职场的秘密武器

九．路边的野花不要采

十．爱学习还要会学习

十一．塑好品牌、做对事

十二．相信奇迹，奇迹才有可能出现

第二部分：营销之“术”

写在学“术”之前

一．千里之行、始于计划

二．出手前的三件事：调查、分析、做计划

三．带上装备、走向战场

四．准客户成为客户的三个要素

五．沟通，纵横捭阖的超级利器

六．见面三分钟、成功一大半

七．成功开场、扬帆起航

八．问对问题、找准需求

九．客户为什么会跟我们合作

十．用难点问题让对方合作

十一．吃透产品、准确指导

十二．告诉对方一些被忽略的误区

十三．“FABEC法”：经典的说明手段

十四．善用视觉辅助工具，加深客户印象

十五．察言观色看体态，洞察客户最深处

十六．客户为什么拒绝你

十七．面对客户拒绝：对应态度与策略

十八．应对拒绝的“八段锦”

十九．促成：抓住时机、临门一脚

二十．最简单的处理公式、最好用的拒绝处理方法

二十一．客户维护：让你的业绩更坚挺

二十二．善待抱怨：留住你的成果

题外一：小沈阳的营销素养

题外二：“借口营销”初探

第三部分：营销之“谋”

一．“谋”是“术”的助推器

二．“信息战”：让对方来买的策略

三．合作营销：迅速让你更完善的策略

四．伐树策略：让经销商打开合作之门

<<快易营销>>

五．人脉策略：让你迅速达到塔的顶端

六．聚焦策略：集中优势资源、尽快崭露头角

七．标兵策略：掠夺最好的营销资源

第四部分：营销之“势”

一．初探营销之“势”

二．明“势”

三．取“势”

四．造“势”

五．扭“势”

第五部分：“谋易”思想（发表过的论文）

一．农牧企业营销的“去精英化”

二．破茧：饲料企业与经销商的博弈方略

三．兽药经销商如何提升竞争力

四．未来饲料企业业务员“生、死、去、留”的思考

后记

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>